

# 业务看板可视化报告

## 使用说明

开坦尼 & 依达方 · 东区业务

2026年2月

# 目录

---

- 一、**报告概述** 了解报告体系和打开方式
- 二、**月报功能详解** 月报各模块的阅读方法
- 三、**周报功能详解** 周报各模块的阅读方法
- 四、**交互操作指南** 排序、导航、下钻、导出等操作
- 五、**常见问题** 打开异常、转发等问题处理

# 一、报告概述

## 1.1 报告体系

系统每期自动生成两份可视化报告，均为自包含HTML文件，无需安装任何软件，手机/电脑浏览器直接打开即可：

报告	文件名	更新频率	核心用途
月报	月报可视化_YYYYMM.html	每月	全面复盘、环比分析、异常预警
周报	周报可视化_YYYY-Wxx.html	每周	进度追踪、快速异动发现

## 1.2 如何打开

- 方式一（推荐）：通过微信接收后，点击文件 → 右上角「...」 → 「用其他应用打开」 → 选择 Safari 或 Chrome
- 方式二：AirDrop 传到手机，在「文件」App 中点击打开
- 方式三：电脑上直接双击 HTML 文件，在浏览器中查看

**提示：** 报告已将图表库内嵌，完全离线可用，不依赖任何网络连接。

## 1.3 产品切换

页面顶部有两个产品标签页：

- 开坦尼 (104)：蓝色主题
- 依达方 (112)：橙色主题

点击标签即可切换，各产品数据完全独立。

## 二、月报功能详解

### 2.1 目录导航条

产品标签下方有一行横向滚动的药丸按钮（月度趋势、大区业务、癌种分析...），点击任一按钮可快速跳转到对应章节，无需手动翻找。

### 2.2 KPI总览区

页面最上方展示4个核心指标卡片：

指标	含义	关注点
NP (新患者)	当月首次处方的患者数	增长动力，新患拓展能力
OP (老患者)	当月复诊处方的患者数	存量维护，客户粘性
日均纯销	纯销支数 / 工作日数	排除工作日差异的真实产出
单次剂量	纯销支数 / 处方数	用药规范性，剂量优化空间

环比标识：每个指标下方显示环比变化率，绿色↑表示增长，红色↓表示下降。

### 2.3 数据摘要 & 异常预警

绿色/橙色摘要条：系统自动生成的一句话总结，概括当月核心变化。

- 红色预警：高价值医生流失、留存率骤降等需要立即关注的问题，附有医生明细。
- 黄色预警：OP连续下滑、大区NP大幅下降等需要跟进的趋势。

### 2.4 月度趋势图

柱状图（NP+OP堆叠）+ 折线图（日均纯销），展示近6个月走势。可直观判断业务是在上升通道还是下行趋势。

### 2.5 大区业务趋势

包含三个维度：

- 当月数据表：各大区 NP/OP/纯销 及环比，点击行可下钻到大区详情
- NP/OP 堆叠柱状图：直观对比各大区体量
- 分月趋势折线：NP、OP、纯销各一组折线，追踪各大区走势

### 2.6 癌种分析

当月数据表 + NP分月趋势折线图。

- 癌种×科室交叉表：了解不同癌种在哪些科室产出最高，括号内显示占比和环比。
- 癌种×治疗线交叉表：了解各癌种的一线化率，绿色高亮  $\geq 50\%$  的一线占比。

## 2.7 治疗线分析

一线/二线/后线的NP堆叠柱状图 + 一线化率虚线。一线化率是核心关注指标，反映产品在一线治疗中的渗透程度。

## 2.8 科室分析

Top科室的当月处方量 + NP分月趋势，帮助判断科室拓展效果。

## 2.9 医生处方贡献分层

按单医生当月处方量分为4个等级：

等级	标准	管理策略
A级	>=15张处方/月	核心大客户，重点维护防流失
B级	8-14张处方/月	高潜力客户，推动向A级升级
C级	3-7张处方/月	待激活客户，找到增长障碍
D级	1-2张处方/月	尝试性处方，培育使用习惯

饼图展示各层级医生数占比，趋势折线追踪各层级医生数的月度变化。

## 2.10 客户留存率

留存率 = 留存医生数 / 上月医生数 x 100%

- 留存：上月有处方、本月仍有处方的医生
- 流失：上月有处方、本月无处方的医生
- 新增：上月无处方、本月新出现的医生

参考基准：留存率 >=85% 为健康水平，<75% 需要重点关注流失原因。

## 2.11 敏感性分析

展示三个场景各提升10%时对日均纯销的贡献量（支/天），帮助判断当前阶段应优先发力NP拓展、OP维护还是剂量优化。

## 2.12 地区经理排名 & 医院Top30

地区经理按NP排名，点击行可下钻到该地区详情。

医院Top30按NP排名，含环比变化，点击行可查看该医院处方医生明细。

## 三、周报功能详解

---

周报关注短期波动，核心差异：

- 时间粒度为周（而非月），趋势展示近6周数据
- 增加MTD（月度累计）进度条，直观看到当月完成率
- 异动预警更灵敏，关注周环比20%以上的波动

### 3.1 MTD月度累计进度

进度条展示NP/OP/纯销相对上月全月的完成比例。例如「NP: 85 / 上月全月: 120 → 71%」，帮助判断本月是否on track。

### 3.2 一线NP占比追踪

柱状图（一线NP人数）+ 虚线（一线占比%），按周追踪一线渗透率的稳定性。

### 3.3 大区/地区下钻

周报同样支持下钻：点击大区行 → 大区详情（含地区明细）→ 点击地区行 → 地区详情 → 点击医院行 → 医生明细。

## 四、交互操作指南

### 4.1 目录快速跳转

位置：产品标签下方的药丸按钮条

操作：点击任一按钮（如「癌种分析」），页面平滑滚动到对应章节

按钮条支持横向滑动，在手机端尤其实用

### 4.2 表格排序

所有数据表的数值列表头带有排序标记，表示支持排序：

- 点击一次：升序排列（表头显示 ▲）
- 再点一次：降序排列（表头显示 ▼）

适用场景：快速找到NP最高/最低的地区、纯销最大的医院等。

### 4.3 下钻导航

报告支持4级下钻：

层级	操作	展示内容
东区总览	默认首页	全局KPI和各维度分析
大区详情	点击大区表格行	KPI/趋势/地区明细/癌种/医生分层/医院
地区详情	点击地区表格行	KPI/趋势/癌种/治疗线/医院/Top医生
医院详情	点击医院表格行	医院KPI + 处方医生明细（可展开画像）

页面顶部有面包屑导航（东区总览 > 江苏大区 > XX地区），点击任一层级可快速返回。

### 4.4 医生处方画像

在医院详情页的医生明细表中：

- 点击任意医生行，展开该医生的详细画像
- 处方趋势：最近6个月的NP/OP/纯销迷你表格
- 标签：该医生主要涉及的癌种（蓝色标签）和治疗线（橙色标签）
- 再次点击可收起

### 4.5 导出PDF

点击页面右上角「导出PDF」按钮，系统会截取当前产品页面生成A4尺寸的PDF文件，适合打印或邮件发送。

**注意：** 导出PDF需要联网加载转换库（约2MB），首次点击可能需要几秒钟。如果网络不通会提示失败，不影响报告正常查看。

## 五、常见问题

---

**Q：手机上打开是空白页面怎么办？**

请不要在微信内置浏览器中查看。点击右上角「...」→「用Safari打开」或「用浏览器打开」。

**Q：图表显示不出来？**

报告已内嵌图表库，无需联网。如果图表为空，尝试刷新页面或换一个浏览器（推荐Safari/Chrome）。

**Q：可以转发给其他同事看吗？**

可以。HTML文件完全自包含，通过微信/邮件/AirDrop转发均可，对方无需安装任何软件，用浏览器打开即可。

**Q：手机上表格太宽看不全？**

表格区域支持横向滑动，用手指左右滑动即可看到完整列。

**Q：如何快速找到某个医院/地区的数据？**

方法一：使用目录导航条跳转到「医院Top30」或「地区排名」章节。

方法二：点击表头排序，快速定位目标行。

方法三：使用浏览器自带搜索功能（Safari中点击分享→在页面中查找）。

**Q：数据更新频率是怎样的？**

报告由数据团队根据最新业务数据手动生成，通常月报在每月初更新，周报在每周一更新。

**Q：导出PDF按钮点了没反应？**

PDF导出需要联网下载转换库。如果在无网络环境下，该功能不可用，但不影响在线查看报告。